

# 拼多多推广运营 拼多多代运营服务

产品名称	拼多多推广运营 拼多多代运营服务
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

### 一. 新品营销

还是跟选款的差不多，要么是其他平台上正在上升，跟着其他平台节奏走，要么你能推爆。至于怎么推爆一个新品以下3点会讲到。

现在先说一下新产品和活动。许多商家认为，新产品竞赛对手少，暂时能够占点赢利卖，如果突然爆了呢，能赚多一点是一点。所以新品的定价是非常高的。导致为什么那些新品直接报名一开始就死在了新品测试阶段。

这是一个短线营销模式，还有一种模式是放长线，钓大鱼。如果说你有货源的情况下，应尝试把新品当爆款低赢利跑量的节奏来做，在测试阶段过了，你活动上了，很容易就有流量进来，所以这样就增加你做大爆款的几率，加上是新品，其他商家想跟你竞赛觉得价格做的比较低价，就不会去主推。那这样你岂不又少了一个竞赛对手。所以这点也很讲究的。能够去琢磨琢磨。

### 二. 定价

刚才上面说了部分，归纳来说，定价的高低关系到同行商家竞争的多少。

很多商家喜欢低价引流，但其实选择做低价引流这方面应尽量避免，特别是活动期间，许多商家都是以特低价引流的。

举个例子：一个手机壳，你要卖

9.9，外面标题写着送挂绳或许送钢化膜，然后你选项里面再上一个单条挂绳 5.6。外面显示的确实 5.6，这个 5.6就是低价引流，这是聪明反被聪明误啊。看到产品刚好需要的买家如果是 5.6 才进来了，喜欢这个产品的话，也不会在意这个差价，直接买了。如果是以为这么廉价随便拍件试一下的买家呢？点击参团，感觉瞬间被套路了，肯定直接调头就走（严重影响转化率）。

这样你就是作茧自缚，在拉低店铺转化率？点击率是上来了，转化率却那么低，只能证明你这个产品买家并不喜欢。不管是在活动中还是没上活动，转化率低的产品，你的商品权重就会降低，排名下降渐渐的把你筛选掉。所以这点是没必要做的。很容易做死自己并且积压库存的。

### 三. 流量来源

流量哪里来？免费流量、活动流量(新品、9.9 活动)、付费流量(拼多多推广)。如果是有运营技术的，能够直接开车测款，尽量测多几款，日限额不用多，1-5 日内，测 1 个周期。如果没有曝光，关键词定价尽量从高到低。

然后每天下来看点击跟转化。比照一下在曝光同样的情况下点击高，转换高的产品。这种产品证明喜欢并且买的多，算一下转化率得出需要多少流量，能够控制一下日限额，日限额取决于你要的多少流量，加上开车有基础销量的情况下能够尝试去报名活动，这样通过率也会高许多。

### 四. 评分问题

相对来说，一个产品在活动资源位的长久取决于产品的评分，维持评分是为重要的，至于评分方面首要还是在于产品本身的质量，商家的服务，这方面应该不用说吧，只要产品本身质量过关，服务 OK。买家对物流速度这点是考验商家客服能力的。所以产品跟质量是要严格把控的。

